

# Negocios en red

## Contexto:

Se nos ha dicho que hacer redes es una de las actividades más importantes del trabajo de un(a) empresario(a). Y en general, quienes tenemos empresas, las hacemos, de un modo más o menos espontáneo.

La novedad es que construir y cultivar redes para hacer negocios requiere método. Es decir: tener objetivos, métricas, y procesos recurrentes, por sencillos que sean.

Por lo demás, una cosa es ser asertivo(a) y entablar conversaciones de negocios en un evento. Otra cosa muy distinta es poder hacer ofertas atractivas para potenciales clientes o aliados. Y más complejo aún es cerrar los negocios resultantes.

En este taller trabajaremos para aumentar la efectividad de los participantes en el trabajo en redes.

## Objetivos:

- Instalar distinciones sobre cómo construir y cultivar redes en los negocios.
- Mapear las habilidades que es necesario cultivar para construir y cultivar redes.
- Aumentar la efectividad de los participantes al trabajar con sus redes de negocios.

## Contenidos:

- Trabajar en redes la lleva: efecto multiplicador del valor en las redes.
- Conversaciones y redes: escuchar para colaborar; diseño de ofertas atractivas.
- Networking en un evento:
  - Formas de participar
  - Cómo prepararse
  - Cómo moverse durante el evento
  - Seguimiento
- Medir el éxito del networking

